

DENIS PASQUALIN

Dati personali Nato a Borgo Valsugana (TN), il 17/04/1972
Residente in Via Villaraspa, 57 Bassano del Grappa (VI)
Domicilio in Via Nale, 17 Telve (TN)
Cell. 335/7846279 – Recapito: 0461/766899
E-mail: dpasqualin@yahoo.it

Esperienze e formative Da maggio 2018

Attività di consulenza di marketing. Definizione degli orientamenti strategici, del piano di marketing, e sviluppo commerciale di realtà industriali come Silvelox Group spa, Crucolo srl.

Da luglio 2015 – 2018

Z.Style srl Novaledo (Tn)
Responsabile marketing e sviluppo commerciale *Posizione part time*

Da maggio 2014

Locanda in Borgo Garni&Wellness – Strutture Immobiliari Srl: Amministratore
Gestione e amministrazione di una struttura ricettiva adibita a garni con area wellness e pasticceria.

Da settembre 2006 - 2013

Silvelox S.p.a. Castelnuovo (Tn): *Marketing Manager*
Responsabilità di gestione e coordinamento attività di marketing per i brand del gruppo: Silvelox, Domina, Rizzi&C. Specializzate nel settore porte di fascia alta.
Area strategica: in sinergia con R&D sviluppo nuovi prodotti e mercati, posizionamento prezzo, analisi strumenti con direzione commerciale per il mercato Italia e export. Gestione forza vendita, mandati e collaborazioni. Coordinamento di risorse umane, gestione attività below the line, pianificazione media, attività marketing digitale, fiere ed eventi, gestione agenzia PR.

Da Dicembre 2005

Ecolab S.p.a. Milano: *Group Product Manager Kitchen & Laundry*
Coordinamento delle attività di product management delle linee prodotti Kitchen e Laundry e dei segmenti di mercato Restaurant, Catering e Hotel.

Da Febbraio 2004

Ecolab S.p.a. Milano: *Senior Product Manager Kitchen – Restaurant Market.*
Sviluppo linea prodotti per il mercato C&C a marchio Henkel, gestione progetto di partnership con Food Distributor Maar, azioni di co-marketing con Electrolux Professional, attività di analisi e sviluppo dei prodotti e programmi di competenza del mercato Horeca.

Da Febbraio 2001

Henkel-Ecolab S.p.a. Milano: *Product Manager Laundry – Cruise and Health are Market.* Sviluppo del range di prodotti dedicato che è diventato base di sviluppo di una Linea di prodotti Europei, acquisizione quote di mercato (+6% rispetto anno Precedente), creazione e gestione di un focus group di specialisti (14 persone dedicate), creazione programma Ecowash rental.

Da Ott. 2000 **Infostrada S.p.a.** Milano: *Marketing Assistant.* Svolgimento, nell'ambito di piani di marketing definiti di attività di supporto e operative di mktg (attività di promozione, direct mktg, direct mail, formati, agenzie, ricerche di mercato). Elaborazione dati e statistiche, incrocio di database con Programma Business Object.

Maggio-Agosto 2000

Stage presso Incoming Tour Operator "Polo Travel LTD" Londra. Assistant Manager Account. Funzioni operative in amministrazione e controllo, programmazione.

Dal 1994 al 1999 part time

Lavoro part Time in azienda grossista nel settore alimentare come assistente commerciale, logistica e responsabile dell'adeguamento dell'azienda alle norme HACCP.

Istruzione Novembre 2000 MASTER in “Marketing Management per le imprese di servizi nel mercato internazionale”.
Accademia di Commercio e Turismo di Trento.

 Luglio 1999 Laurea in Economia e Commercio.
Università degli Studi di Trento.
Tesi di Laurea in Trade Marketing: “Ruolo e prospettive dell’impresa grossista”.

 Maturità Scientifica
Liceo Scientifico “Istituti Filippin”, Paderno del Grappa (TV).

Lingue Buona conoscenza della lingua inglese
Straniere Livello scolastico della lingua spagnola

Conoscenze Conoscenza dei principali programmi Microsoft:
informatiche Word, Excel, Powerpoint, Lotus Notes e Outlook.
 Conoscenza dei sistemi di ricerca tramite Internet. Sistema operativo SAP e Power Play.

Corsi Analisi competitiva e strategie commerciali GEA Consulenti di direzione 2010-2012
Specializzazione “Kay Account Manager” SDA Bocconi – Maggio 2006
 “La comunicazione e le tecniche di vendita” I&G Management – Marzo 2006
 “Integrate marketing Communication” Case history: Bticino, SDA Bocconi – Giugno 2004
 “Come creare e gestire una rete di vendita” CSR Consulting Milano - Febbraio 2004
 “La gestione della risorsa tempo nell’attività di marketing”
 “La gestione delle risorse con i clienti: il CRM in azienda”
 Assolombarda – Associazione Italiana Marketing.

Membro del Collegio Sindacale della Cassa Rurale di Castello Tesino (TN) da maggio 2007 a maggio 2010.

Presidente Associazione turistica Valsugana e Val di Sella da aprile 2014.

Membro del Consiglio di Amministrazione APT Valsugana da dicembre 2014.

Presidente Azienda promozione turistica Valsugana scarl da maggio 2018

In conformità a quanto prescritto dalla DLgs 196/2003 articolo 13, autorizzo la conservazione ed il trattamento, anche elettronico, dei miei dati personali .

In fede

Denis Pasqualin

Borgo Valsugana, novembre 2020

